



FORMATION DE COPYWRITING - DIGITAL COACHÉ

LIV009C

105h dont 24h de vidéos 1 500,00 €^{HT}

Objectifs

Apprendre à écrire pour le web et ses spécificités et devenir copywriter ou rédacteur web • Rédiger une communication écrite en s'appuyant sur différentes techniques d'écrit ou de persuasion • Tester différentes formes/techniques de messages et de leur contenu

Introduction

- Formez-vous à vie grâce aux cours vidéos • Échangez sans limite avec votre mentor • Racontez votre histoire et celle des autres

Profil Stagiaire(s)

- Responsables iopywriting • Responsables Internet • Webmaster éditorial • Chefs de produits et collaborateurs impliqués dans la mise en œuvre de solutions internet • Responsables et chargés de communication • Chefs de publicité • Consultants en copywriting • Créateurs d'entreprise • Personnes en reconversion souhaitant se lancer dans les métiers liés au copywriting • Toute personne désirant créer une activité marchande ou commerciale sur Internet • Porteurs de projet, créateurs, repreneurs ou dirigeants, qu'ils évoluent comme mono-entrepreneur, TPE ou PME, souhaitant rédiger leurs contenus digitaux

Pré-requis

La certification est accessible aux personnes possédant un niveau brevet des collèges, un ordinateur, la maîtrise de la navigation web (emails, recherche et fonctionnalités liées à la vidéo). Par ailleurs, le projet et la motivation du candidat font l'objet d'un entretien préalable à l'entrée dans le parcours certifiant.

Profil animateur(s)

Alexandre Dana est diplômé d'une prestigieuse école de commerce (ESCP Europe), mais il n'a pas attendu la fin de ses études pour se confronter au copywriting. Il crée sa première entreprise à 20 ans : Top Prépa. Il lui faudra cependant attendre l'année suivante pour connaître son premier succès, avec son blog Prolongation, qui devient rapidement une référence dans son domaine et l'un des sites amateurs les plus populaires dans le sport. Après un rachat par Sport.fr et une expérience en Marketing Digital dans une entreprise à la pointe de cette discipline (Ubisoft), Alexandre – encore étudiant – crée une deuxième entreprise : LiveMentor, qui devient en quelques années la première école en ligne pour entrepreneurs, freelances et indépendants. En parallèle de ses activités de Mentor et de CEO chez LiveMentor, Alexandre Dana conseille des entreprises et des fonds d'investissement européens sur leurs stratégies de marketing digital et copywriting.

new

Résumé

La formation Copywriting a 5 objectifs :

1. Définir sa cible client en identifiant les habitudes de consommation, ses usages d'internet, ses préférences d'achat afin de choisir le bon vecteur de communication et sa stratégie d'argumentation
2. Rédiger une communication écrite (page de vente, landing page, article de blog, séquence d'emails, script vidéos, publicité) en s'appuyant sur différentes techniques d'écrit ou de persuasion (K.I.S.S, visualisation, pattern interrupt) afin de répondre à l'objectif stratégique de la communication définie par l'entreprise
3. Participer à la qualité de l'image de son entreprise et la clarté de sa communication en diffusant, de manière implicite ou explicite, des contenus écrits adaptés aux valeurs de l'entreprise, respectant une charte ou une ligne éditoriale préalablement définie
4. Tester différentes formes/techniques de messages et de leur contenu afin d'identifier, au regard des différents indicateurs de performance, leur portée et la pertinence du choix de

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr



FORMATION DE COPYWRITING - DIGITAL COACHÉ

LIV009C

105h dont 24h de vidéos 1 500,00 €^{HT}

vecteur de communication

5. Réaliser une veille sur les nouvelles pratiques de copywriting afin de tester de nouvelles techniques ou méthodes et proposer des innovations adaptées au contexte de son entreprise

MODULES

Livementor - Copywriting

- Suivi personnalisé par messagerie instantanée et par visioconférence directement sur notre plateforme.
- Accès au contenu pédagogique en vidéo de la formation Copywriting correspondant à 26h de cours.
- Accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les cours, de façon illimitée.
- Accompagnement collectif journalier depuis l'interface apprenant sur le site internet de Livementor, sous forme de questions/réponses soutenu par des conférenciers experts du domaine.
- Suivi pré-évaluation mis en place dès l'entrée en formation
- Le total d'heures de formation s'élève à 105h heures.

• **Module 1 - Introduction**

- Bienvenue en formation • Quelques mots de Sélim • Le copywriting, pour qui, pour quoi ? • Introduction à l'écoresponsabilité : l'approche ESE du collectif Edeni • Ecrire de manière écoresponsable

• **Module 2 - Avant d'écrire le moindre mot**

- Définir son persona • Psychologie du consommateur : qu'est-ce qui motive le client ? • Face à la feuille blanche : 7 techniques pour contourner la paralysie • Les 5 différentes structures d'une bonne page de vente

• **Module 3 - La Super Structure d'une page de vente de A à Z**

- Comment écrire un bon titre • Comment bien formuler la promesse • Comment utiliser les frustrations et la douleur de votre client • Essayez le judo marketing, ou "les fausses solutions" • Ayez un rêve, comme Martin Luther King • Comment parler des bénéfices de votre produit à votre prospect ? • Comment présenter les caractéristiques de votre produit ? • « Je vous ai compris » : mettez du Charles de Gaulle dans votre écriture • Enfilez votre blouse de docteur pour vendre plus • Bien insérer les témoignages clients - « People like us do things like this » Seth Godin et les moutons • Comment et quand parler du prix ? • Comment rédiger le CTA (call to action) ? • Vendez plus grâce à la période d'essai gratuite et aux échantillons • Cette technique presque invisible qui pousse votre client à vous faire confiance • Le marketing répulsif ou sélectif • La SNCF, TripAdvisor et Booking utilisent cette technique de persuasion, et vous ? • Comment mener votre client vers le seul choix qui est bon pour lui, l'achat ? • Comment faire une belle fin de page

• **Module 4 - 5 Techniques d'écriture pour ceux qui pensent manquer de**

- La technique KISS pour écrire comme on parle • Ne culpabilisez jamais votre lecteur • Quels pronoms utiliser dans vos textes et vos pubs ? • Privilégiez la voix active • Donnez des détails pour être plus crédible • Technique bonus : apprenez à écrire de manière visuelle

• **Module 5 - 5 Techniques psychologiques de copywriter**

- Les mots magiques pour des ventes supersoniques • 33 nombres magiques. Ou 50. • Cette technique centenaire qui vous aide à embarquer votre lecteur jusqu'au bout • Le pattern interrupt : ça veut dire quoi ? • 7 techniques de relecture et un conseil de Jacques Séguéla

• **Module 6 - 3 Secrets pour aller plus loin que la page de vente**

- Page de vente courte contre page de vente longue ? • Page de vente ou vidéo de vente ? • C'est quoi un test A/B ? • Bonus : La technique de la page de vente "horizontale"



FORMATION DE COPYWRITING - DIGITAL COACHÉ

LIV009C

105h dont 24h de vidéos 1 500,00 €^{HT}

- **Module 7 - L'état d'esprit pour exploser vos ventes**
 - Comment progresser en copywriting ?
 - Les 10 outils du copywriter
 - Utilisez les compétences adjacentes et compétences complémentaires
 - Bonus : Utilisez cette checklist si votre page ne convertit pas
- **Module 8 - Ecrire pour le web et ses spécificités**
 - Je n'aime pas les hommes politiques...mais ils ont tout compris au copywriting
 - Méthodologie : pourquoi un bon copywriter est patient
 - Alexandre passe en revue des publicités Facebook
 - Alexandre passe au crible des publicités Google
 - Comment scripter une vidéo YouTube
 - Quand, comment et où demander des avis clients
 - Comment obtenir et rédiger des articles invités
 - Comment créer un article invité qui cartonne ?
 - Cas pratique : 9000 partages sur Facebook
 - Comment réussir un email de démarchage (un "cold email")
 - Etude de cas - ce que font les bons freelances copywriters sur leurs profils LinkedIn
- **Module 9 - Maîtriser le SEO / le référencement naturel**
 - Introduction : c'est quoi le SEO ?
 - Comment bien choisir ses mots clés
 - Associer la bonne page au bon mot clé
 - S'auto-évaluer : une checklist qui regroupe les critères à respecter
- **Module 10 - Construire une relation durable**
 - Construire sa réputation avec des articles de blog d'une qualité exceptionnelle
 - Comment mettre en place une stratégie de contenu lorsqu'on débute ?
 - Comment rédiger un bon article de blog lorsqu'on débute
 - Les lead magnets qui fonctionnent dans l'e-commerce
 - Les livres blancs / guides qui fonctionnent pour les modèles SAAS
 - Les lead magnets qui fonctionnent pour les coachs / formateurs
 - Etude de cas - Notre sélection de bons email de bienvenue
 - Création d'un calendrier éditorial pour une newsletter
 - 11 tactiques non conventionnelles pour surmonter la page blanche et écrire !
 - Comment sonder sa communauté pour s'inspirer en permanence
 - S'inspirer au quotidien pour stimuler votre créativité
 - Ce n'est pas un mail, c'est une conversation
- **Module 11 - Déclencher un moment décisif par son écriture**
 - Méthodologie : chaque exercice de copywriting a un objectif
 - Le paradoxe du choix : comment réparer son taux de conversion
 - Objectif numéro 1 : des commentaires sur son article de blog / sa publication Facebook
 - Objectif numéro 2 : des contacts clients via un formulaire sur son site / blog
 - Objectif numéro 3 : des ventes via la page produit sur un site e-commerce
 - Objectif numéro 4 : des inscriptions à un webinar
 - Cas Pratique : Copywriting pour un lancement produit via une séquence d'emails
 - Cas Pratique : Copywriting d'un tunnel d'inscription / vente depuis Facebook
 - Techniques de rédaction spécifiques aux upsells, downsells, order-bumps, cross-sells

Structure

Nous encadrons très bien nos porteurs de projets pour qu'ils s'y retrouvent en quelques minutes et puissent immédiatement suivre les cours auxquels ils sont inscrits. Les cours sont très flexibles, les vidéos faciles à consulter, et pour les rendez-vous individuels, vous choisissez les créneaux qui vous arrangent. Tous les apprenants de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes : • Accès illimité par messagerie instantanée au mentor pour poser toutes ses questions • Accès à la communauté LiveMentor et au groupe Facebook privé de la formation et au forum disponible sur notre plateforme, qui permet à l'apprenant d'échanger et de collaborer avec des alumnis.

Méthode pédagogique

La Méthode LiveMentor repose sur 3 piliers : - Des formations en vidéo : des cours concrets et opérationnels qui vous permettent d'acquérir les compétences pour votre projet. - 3 mois d'accompagnement : un Mentor expert vous suit sur votre projet et vous guide pas à pas. - L'accès à notre communauté : les personnes en formation partagent leur quotidien et leur



FORMATION DE COPYWRITING - DIGITAL COACHÉ

LIV009C

105h dont 24h de vidéos 1 500,00 €^{HT}

expérience. Le but de cette Méthode, c'est que votre expérience vous ressemble, qu'elle vous corresponde et surtout, qu'elle vous permette de réaliser vos rêves.